



BOTSAUTO Checklist

Naam: gerco

Datum: 06-07-2025

Vorbereiden: Kwalificatie & voorbereiding (KEM - Kwalificatie Expres Methode)

Is de potentiële opdrachtgever gekwalificeerd op basis van de KEM (Kwalificatie Expres Methode)?

X

Info: De Kwalificatie Expres Methode (KEM) is een gestructureerde aanpak binnen de BOTSAUTO-methode waarmee ik als salesprofessional in korte tijd en op een doelgerichte manier kan bepalen of een potentiële opdrachtgever daadwerkelijk aansluit bij mijn propositie en het vervolg van het salesproces waard is. Met behulp van gerichte kernvragen breng ik snel in kaart of er sprake is van een reëel probleem of behoefte, of de juiste stakeholders betrokken zijn, wat de investeringsbereidheid is en of er voldoende urgentie en draagvlak bestaat. Door deze snelle kwalificatie voorkom ik dat ik onnodig tijd steek in kansarme trajecten en richt ik mijn energie op opdrachten met het hoogste slagingspercentage.

<https://botsauto.app/kwalificatie-expres-methode/>

Zijn de juiste stakeholders en besluitvormers volledig geïdentificeerd en in kaart gebracht?

X

Zijn de belangrijkste gegevens en relevante achtergrondinformatie over de potentiële opdrachtgever verzameld?

X

Zijn er hypothesen over mogelijke behoeften en uitdagingen van de potentiële opdrachtgever geformuleerd?

X

Is de strategie bepaald om contact te leggen met de juiste stakeholders en effectief in gesprek te komen?

X

Heeft de salesprofessional de communicatiestijl en persona van de opdrachtgever in kaart gebracht?

X

Is er een 'start met vertrouwen'-benadering toegepast, waarbij wordt getest of de opdrachtgever ruimte biedt voor een verdiepende dialoog?

X

Zijn de relevante Pijlers toegepast om richting te geven aan de salesstrategie?

X

Heb je de 'Samenwerking template' gebruikt?

X

Verdiepen: Diepgaande analyse van de kernvraag (KAM - Kernvraag Analyse Methode)

Zijn de juiste essentievragen gesteld om de werkelijke kern van de klantbehoefte bloot te leggen?	X
Is het gesprek gevoerd volgens de socratische gespreksmethodiek?	X
Zijn eventuele blinde vlekken of verborgen behoeften samen met de opdrachtgever naar boven gehaald?	X
Is er helderheid over de impact van het probleem op de opdrachtgever en diens organisatie?	X
Zijn mogelijke obstakels en risico's in het besluitvormingsproces geanalyseerd?	X
Is er inzicht in de interne besluitvorming en het budget?	X

Verwezenlijken: Oplossing & commitment (KAM - Kernvraag Analyse Methode)

Zijn de 3 W's (Ware Aard, Weerslag, Waarde) van de klantuitdaging volledig in kaart gebracht?	X
Is de vraag van de klant volledig geanalyseerd en geformuleerd?	X
Is de visie op de kernvraag van de opdrachtgever duidelijk gedeeld?	X
Is de waardepropositie geformuleerd met de SSS-methode (Stelling, Steun, Succes)?	X
Is vastgesteld of er Verdere Verkenning Vereist is (VVV-1)?	X
Zijn de Voorwaarden voor Vervolg (VVV-2) duidelijk gedefinieerd, inclusief benodigde interne goedkeuringen?	X
Heeft de opdrachtgever expliciet commitment uitgesproken voor de volgende stap?	X
Zijn er naast interne goedkeuringen ook organisatorische consequenties besproken (zoals resources of implementatietijd)?	X
Heb je voor alle bovenstaande punten (in de fase Verdiepen) de Kernvraag Analyse Methode ingezet?	X
Heb je het gespreksverslag volgens de BOTS AUTO-methode gemaakt, met focus op de klantbehoeften en uitdagingen. er een concreet actieplan met taken, deadlines en mijlpalen om het traject vlekkeloos te laten verlopen?	X
Is er een concreet actieplan met taken, deadlines en mijlpalen opgesteld om het traject vlekkeloos te laten verlopen? (wellicht heb je dat al in het	

gespreksverslag opgenomen)

Verzilveren: Borging & nazorg (KIM - Klant Informatie Methode)

Is de samenwerking bevestigd met een duidelijke opdrachtbevestiging of contract?

✓

Is er een monitoring- en evaluatieplan opgesteld om de voortgang te borgen?

✗

Zijn er heldere KPI's geformuleerd om het succes van de implementatie te meten?

✗

Zijn er KPI's vastgesteld niet alleen voor implementatie, maar ook voor toekomstige optimalisaties?

✗

Zijn de 4 R's (Resultaat, Rust, Regie, Respect) correct toegepast en bewaakt?

✗

Heb je voor alle bovenstaande punten (in de fase Verzilveren) de Klant Inzicht Methode ingezet?

✗

Extra controle & optimalisatie: Interne & externe borging

Is er een interne debriefing gehouden om leerpunten en verbeteringen te identificeren? En heb je daar ook de Commerciële debrief template gebruikt?

✗

Is de klant uitgenodigd voor een verdiepingssessie of referentiecassevaluatie om de relatie verder uit te bouwen?

✗

Zijn alle klantgegevens en actiepunten correct vastgelegd in CRM en andere systemen?

✗

Is er een feedbackmoment met de klant gepland om de samenwerking te evalueren en optimaliseren?

✗

Zijn alle interne stakeholders op de hoogte van de status en de vervolgstappen?

✗

Is er een grondige evaluatie van het totale proces uitgevoerd om toekomstige trajecten te verbeteren?

✗

Algemene verankeringen en documentatie: Structuur & borging

Is het Account Plan Canvas volledig ingevuld?

✗

✗

Zijn alle relevante Pijlers uitgewerkt middels de BOTSAUTO Navigatie?

